



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“El financiamiento bancario en el crecimiento de las pymes en la Galería
San Pedro de Ichu Rímac 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Br. Camacho Requelme, Martha Elcira (ORCID: 0000-0003-0810-2960)

ASESOR:

Dr. Costilla Castillo, Pedro Constante (ORCID: 0000-0002-1727-9883)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2018

DEDICATORIA

A mis padres Daniel y Rosa por el apoyo constante y su amor incondicional que ha permitido que yo siga adelante y pueda culminar con esta meta trazada.

A mi hermana María y sobrino Mateo, por el cariño brindado día a día y por formar parte de esta hermosa familia que tengo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, quien me ha acompañado en este camino lleno de esfuerzo y ser mi luz de esperanza.

A mis Padres por haberme formado con valores y amor, ya que gracias a ellos soy la persona que soy actualmente y por motivarme a siempre alcanzar mis sueños.

Y a mis Docentes por todo el conocimiento transmitido a lo largo de mi carrera.

PÁGINA DEL JURADO

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Martha Elcira Camacho Requelme con DNI N° 4433272, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad Ciencias Empresariales, Escuela de Administración de Empresas, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 27 de Noviembre del 2018.



Martha Elcira Camacho Requelme

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada **“EL FINANCIAMIENTO BANCARIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN LA GALERÍA SAN PEDRO DE ICHU RÍMAC, 2018”**, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración de empresas.

Martha Elcira Camacho Requelme

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	12
2.1 Diseño	12
2.2 operacionalización de las variables	12
2.3 Población y muestra	14
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos y confiabilidad	14
2.5 Métodos de análisis de datos	15
2.6 Aspectos éticos	16
III. RESULTADOS	17
3.1 Análisis descriptivo	17
3.2 Estadística de contraste de hipótesis	22
IV. DISCUSIÓN	25
V. CONCLUSIONES	28
VI. RECOMENDACIONES	29
REFERENCIAS	30
ANEXOS	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operación	13
Tabla 2. Validación de Encuesta	15
Tabla 3. Procesamiento del Alfa de Cronbach	15
Tabla 4. Estadística de Fiabilidad	15
Tabla 5. Dimensión Largo Plazo	17
Tabla 6. Dimensión Financiamiento de Corto PLazo	18
Tabla 7. Dimensión Objetivos	19
Tabla 8. Dimensión Rentabilidad	20
Tabla 9. Dimensión Innovación	21
Tabla 10. Financiación Bancario – Crecimiento de las Pymes	22
Tabla 11. Financiamiento de Largo Plazo– Crecimiento de las Pymes	23
Tabla 12. Financiamiento de Corto Plazo – Crecimiento de las Pymes	24

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Financiamiento de Largo de Plazo.	6
Figura 2. Financiamiento de Corto Plazo	7
Figura 3. Dimensión Financiamiento de Largo Plazo	17
Figura 4. Dimensión Financiamiento de Corto Plazo	18
Figura 5, Dimensión Objetivos	19
Figura 6. Dimensión Rentabilidad	20
Figura 7. Dimensión Innovación	21

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general determinar la influencia del financiamiento bancario en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro Ichu en el Rímac, 2018. La investigación pertenece al nivel de investigación explicativo – causal, el diseño fue no experimental de corte transversal, La población de estudio fue 55 microempresarios, dicha población es pequeña por lo tanto es censal. El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario de tipo Likert con 20 preguntas. Para el análisis de los datos se utilizó la estadística descriptiva e inferencial y fue procesado en el estadístico Spss v.24, se pudo determinar la confiabilidad del instrumento mediante el uso del alfa de Cronbach, asimismo para medir la influencia de las variables se utilizó Chi cuadrado de Spearman. De acuerdo al contraste de hipótesis se llegó a la conclusión que el Financiamiento Bancario influye en el Crecimiento de las Pymes con un coeficiente de determinación ajustado ($R^2 = .629$).

Palabras clave: Financiamiento, Crecimiento, Pymes.

ABSTRACT

The general objective of this research is to determine the influence of bank financing on the growth of Pymes in the San Pedro Ichu Gallery in Rímac, 2018. The research belongs to the level of causal explanatory research, the design was non-experimental in cross-sectional , The study population was 55 microentrepreneurs, said population is small, therefore it is census. The data collection instrument was a Likert type questionnaire with 20 questions. For the analysis of the data the descriptive and inferential statistics were used and it was processed in the Spss v.24 statistic, it was possible to determine the reliability of the instrument through the use of Cronbach's alpha, also to measure the influence of the variables Chi was used square of Spearman. According to the hypothesis contrast, it was concluded that Banking Financing influences the Growth of SMEs with an adjusted coefficient of determination ($R^2 = .629$).

Keywords: Financing, Growth, Pymes.

I. INTRODUCCIÓN

El estudio realizado titulado: “El Financiamiento Bancario en el Crecimiento de las Pymes de la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018”. El estudio define que el financiamiento sea interna o externa influye notablemente en el crecimiento de las Pymes, aumentando las ganancias y rentabilidad de los microempresarios.

La investigación estableció como objetivo principal determinar las incidencias de los financiamientos bancarios en el crecimiento de Pymes en la Galería San Pedro Ichu - Rímac, 2018. Objetivos específicos: determinar de qué manera la Financiación Interna influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018; determinar de qué manera la Financiación Externa influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018.

En la actualidad vemos como la micro, pequeñas y medianas empresas son relevantes en América Latina, generando puestos laborales significativamente, reduciendo los niveles de pobreza y por consiguiente aporta al crecimiento económico de su país.

Dentro del mercado interno del Perú, el motor primordial son los pequeños empresarios, ya que 99.5% de empresas son Pymes (formales e informales) según Arbulú (2015). Una porción relevante de la economía y población estan asociadas directamente a las actividades desempeñadas por las pymes, reconociendo las capacidades que tienen para la generación de puesto laborales; ejemplo de ello está la galería de San Pedro de Ichu, ubicada en el distrito del Rímac (Caquetá).

Esta galería fue fundada en el año 2011 por un grupo de dirigente en base a un préstamo otorgado por el Banco de Crédito, cuenta con más de 55 puestos y gran parte de ellos dedicados a vender insumos, empleados en la industria de calzado y venta de cueros. Son fuente principal de distribución para los demás negocios y es ahí donde se establecen el precio de estos productos.

Estos comerciantes que conforman parte de esta galería son personas provenientes del departamento de Puno, progresistas, con muchas ganas de salir adelante, pero con poco nivel de estudio. Sin embargo, muchos de ellos cuentan con más de un local dentro la galería o zona y hasta tiene su propia planta de fabricación de los productos que venden.

Gracias a laborar cerca de este mercado se ha podido evidenciar el éxito y crecimiento de muchos de estos pequeños empresarios, como también el fracaso y quiebre

de sus negocios. Es ahí la interrogante de que factor financiero interviene en el crecimiento de estos comerciantes.

Por tal motivo, es necesario investigar cómo influye financiamiento bancario en el crecimiento de los comerciantes de las galerías San Pedro de Ichu Rímac, 2018.

Según el contexto internacional se empleó los trabajos previos, Velecela (2014), identifico y califico cada posibilidad que se ofrece en Ecuador para financiar de acuerdo a cada institución bancaria y entidades auxiliares del sistema de finanzas Ecuatoriano, asociado a las pymes. El tipo de Investigación empleado es documental, diseño no experimental. Concluyó que dentro del mercado abundan diversas manera de poder financiarse para estas pymes, debido a que cada propietario no las emplea por desconocimiento, considerando que son procedimientos tediosos, haciendo de que finalmente busquen opciones informales de prestamistas saliendo menos rentable el financiamiento. Asimismo los diversos contratiempos que se presentaría a los microempresarios al indagar financiamientos formales debido a que estas son prestadas por la banca general, determinando que las instituciones bancarias construyen las estructutas contables y fiancieras en las pymes.

González (2016), determino la correlacipón entre las gestiones y adquisición de financiamiento en pymes comerciales de Bogotá. El estudio aplicado es de forma analítica, el tipo de investigación para este estudio es cuantitativo –tipo explicativo, tipo de diseño documental no experimental. Como conclusión se tiene que a través de los análisis de cada indicador financiero en pymes comerciales mostraron las existencias de cada elemento de gestión de financiamiento para aplicarlos en mejoras. Permitiendo encontrar cada debilidad para configurar las gestiones de financiamiento, debido a la excases o nulo plantemiento de cada objeto, herramienta y estrategia para planificar, constituyendo cada elemento relevante para gestionar el financiamiento de las pymes.

Los análisis evidenciaron potencial y beneficio para las pymes que obtuvieron financiamiento de diversas fuentes en un largo plazo, accediendo a los créditos bancarios impulsando una gestión financiera y administrativa adecuada mediante el empleo de elementos de control, seguimiento y planeación.

Amadeo (2014), estableció diversos patrones financieros fomentadas por cada característica estructural, financiera y económica de organizaciones pequeñas, fomentando su desarrollo. El tipo de investigación empleado en este estudio es definitivo, debido a que cada entrevistado esta directamente asociado a cada decisión financiera. Concluyó, de

acuerdo a cada necesidad de financiamiento, coincidieron cada entrevistado en que cada inversión de activo fijo y capital laboral, son requeridos en un mayor grado para que una organización se mantenga a pesar de los diversos cambios en el mercado. Permitiendo decidir adecuadamente frente a diversos imprevistos ocurridos en los diversos financiamientos que ha obtenido anteriormente. Y base a los resultados obtenidos, los empresarios utilizan como mayor fuente de financiamiento los créditos bancarios y descuentos de cheques, por tanto, es recomendable el financiamiento obtenido mediante entidades bancarias, además, los entrevistados no emplean el factoring o leasing en cada operación financiera que realizan.

Flores (2015), evaluó cada estrategia financiera aplicada en los procesos de crecimiento y sostenibilidad de pymes comerciales. El tipo de Investigación empleado es documental, diseño no experimental. Concluyo, que en cada procedimiento para planificarse de manera financiera cada pyme dejaron de lado cada premisa para planificar los procesos financieros. Desestimando la relevancia de esta etapa para la anticipación de cada acción necesaria para que la organización logre concretar cada resultado esperado en los tiempos que se establezcan. Además, no se empleaban los procedimientos adecuados para que las pymes se planifiquen financieramente. Por ello, el administrador debe planificar cada gestión estructural en una pyme, interrelacionando la visión, políticas, objetos y visión de esta para fomentar el compromiso de los colaboradores. Aunque los dueños de cada pyme no tenían capacitaciones sobre temas financieros, no encontrando el procedimiento adecuado de planificación financiera para apoyar y dirigir estratégicamente una pyme.

Ixchop D.(2014), identifico cada fuente de financiamiento de una organización pequeña. El tipo de estudio utilizado en este estudio descriptiva. Concluyó, que cada empresario que se dedica a confeccionar, buscan a una institución financiera para buscar préstamos, revelando como principales fuentes el financiamiento de cada actividad productiva financiada de manera externa y en menor grado de manera interna.

Siendo la problemática, la falta de capacidad de auto financiamiento de cada inversión realizada, demostrando que las instituciones financieras presentes en este estudio, atendieron diversas solicitudes de créditos. Además, las instituciones financieras cobran una tasa de veinte a treinta por ciento anual en función al monto prestado, aunque los micro empresarios prefieren una tasa entre diez a doce por ciento anual.

Con respecto al contexto nacional, Benancio, Gonzales (2015), explicó cada incidencia ocasionada en la rentabilidad debido al financiamiento adquirido por una micro

empresa, resaltando los tipos de financiamiento, intereses generados y las inversiones realizadas para aumentar la rentabilidad. Estudio tipo cualitativo y de nivel descriptivo, aplicado, no experimental. Concluyó, que financiarse de manera bancaria es rentable para la microempresa en un 15%. Además, el crédito bancario solventó todos los costos y no tuvieron ningún problema para la devolución del mismo, pero este resultado nos indica que la empresa debe realizarse análisis de cada material demandado invirtiendo de esta manera en la adquisición de estos, satisfaciendo la necesidad de cada consumidor, asimismo, fomentara la competitividad de la microempresa. Además, los colaboradores deberán ser capacitados, asesorados técnicamente y recibir soportes tecnológicos.

Castro (2016), determinó la incidencia de cada fuente de financiamiento para fomentar el desarrollo de las mypes. El estudio fue descriptivo, aplicado. Se concluye que el préstamo bancario obtenido incide de manera positiva en el desarrollo de las mypes, debido al incremento de un 31.53% en la liquidez corriente de la organización después de obtener el préstamo. Teniendo un interés anual entre 20 a 19 %, siendo menor en comparación a los 40 a 32 % que ofrecen otras entidades financieras.

Cobián (2016), determinó la rentabilidad obtenida mediante el crédito financiero en una mype. El tipo de estudio empleado es descriptivo, no experimental, transversal. Concluyó, que cada crédito otorgado a la mype obtuvo efectos positivos en la rentabilidad del 33.44% en el patrimonio del 2015, ya que si no hubiese empleado hubiese obtenido un 20.07% de rentabilidad. Cabe indicar que la utilización de estos créditos es para inversión en el capital laboral, para comprar mercaderías y diversas materias, asimismo la mype tiene una rentabilidad de 32.55% en el 2014 y 33.44% en el 2015. En cuanto al conocimiento por parte de los encuestados se determinó que deben obtener información de la diversidad de crédito ya que diversas entidades ofrecen financiamiento, antes de pretender prestar algún crédito.

Aguilar (2017), desarrolló y conoció cada fuente de financiamiento para incrementar la rentabilidad de cada mype comercial. El tipo de estudio fue aplicado, descriptivo, no experimental. Concluyó, que cada fuente para financiar el incremento rentable de cada mype del estudio, se dará mediante cada crédito que obtenga mediante entidades financieras, permitiendo a la mype mayores capacidades para desarrollarse, implementar eficientemente diversas operaciones nuevas para poder incrementar las operaciones realizadas y poder obtener diversos créditos a mejores tasas, plazos, entre otros. Aunque también el financiamiento propio genera riesgos menores para las mypes ya que no debe solventar a tiempos determinados o costear intereses.

Rodríguez (2015), evaluó la correlación existente entre el desarrollo empresarial y cada fuente de financiamiento de mypes. El tipo de investigación empleado es descriptivo, diseño: investigación aplicada. Se concluyó, existe correlación entre el desarrollo interno y cada fuente de financiamiento de Mypes, ya que cada resultado muestra el empleo de cada crédito obtenido mediante el financiamiento fue para emplearlo en capital labora, adquisición de maquinarias, mercaderías, entre otros, siendo relevante para poder solventar un financiamiento en mypes.

La teoría que se empleó para las pymes, Arbulú J. (2015) refirió, la legislación de nuestro país, la Pyme (pequeña y microempresa) es considerada como unidad económica, representada por 1 persona jurídica o natural con negocio, debiendo ser un forma de mype o que brinde gestión empresarial, desarrollando labores para transformar, extrae, transformar, producir y comercializar algún bien o brindar servicios. Cualidades de las Pymes: a) Micro empresa : colaboradores entre 1 a 10, nivel venta anual < 150 UIT y b) Pequeña empresa: colaboradores máximo 50, las ventas anuales oscila entre 51-850 UIT (p. 33).

La Importancia de las Pymes en el Perú, Becerra (2018) indicó, la pymes son relevante ya que generan 75% de puestos laborales en la PEA y un 99.8% en cada unidad productiva en las mype, generando manufactura, comercio y servicios. Además, se destaca que generan un valor agregado a las pymes generando puestos laborales en el país aunque no tenga las facilidades que tienen empresas grandes. Aunque las pymes si no cuentan con apalancamientos de capital laboral y no genera economía en escala, cada costo fijo que obtendrá no permitirá contar con asesorías o consultoras para facilitar una planificación para el desarrollo continuo y acorde a su tamaño (p.p 3).

Base Legal: Ley N°29157, aprobado mediante el DL 1086 el 28 de junio del 2008, siendo una ley integral que regulariza cada actividad laboral y problemáticas administrativas, seguridad social y tributos en las mypes ya que en treinta años se reflejaron como interferencias burocráticas que restringían las formalizaciones de las organizaciones. La nueva ley empleada por las mypes fue planteada de acuerdo a cada requerimiento que tiene estos tipos de organizaciones, en tanto se cumplan cada requisito determinado.

De acuerdo a la teoría del financiamiento, consistió en obtener capital o fondos empleados para el desarrollo o la creación de proyectos empresariales. Toda organización se creó y desarrollo para complacer demandas de un determinado bien o servicio, por ello, debe utilizar inversiones en capital humano, maquinaria, mercaderías, entre otros. Estas inversiones se podrán llevar a cabo mediante el financiamiento, ya que abastecerá los fondos

de la organización para que desarrolle sus actividades generando así renabilidad. Estos recursos se obtienen a través del financiamiento de corto o largo plazo (Rodríguez, 2011, p.11).

El financiamiento es aquel mecanismo o modalidad empleado por la organización para obtener un bien o servicios específicos en tiempo relevantes, ya sea financiamiento de corto o largo plazo. Estos financiamientos son generados por diversas necesidades u operaciones habituales realizadas por las organizaciones para adquirir activos, para costear refinanciamientos o deudas, expandirse o poder desarrollarse e iniciación de nuevos proyectos de inversión. Por ello, tiene la finalidad de solventar costos para desarrollar actividades de las organizaciones de manera eficiente y segura (Ccaccya, 2015, pp.2).

La primera dimensión es el financiamiento de largo plazo, es cada producto crediticio directo que podría emplearse por organizaciones e individuos para poder realizar financiamientos para captar diversos activos, siendo de largo, ya que el plazo de pago o devolución es mayor de un año (Lira, 2009, p.49).



*Figura 1. Financiamiento de Largo de Plazo.
Fuente: Lira (2009)*

Asimismo, este tipo de financiamiento, se da cuando se reintegran cada fondo recaudado en un periodo mayor a 1 año. Siendo componenets básicos de financiamiento ocada recursos permanente obtenido (Ccaccya, 2015, pp.6).

Los indicadores de la primera dimensión: Leasing, es un contrato de arrendamiento para financiar un bien, que tiene la alternativa para compra dentro el tiempo pactado. Debido a que la organización que otorga el crédito es aquel que obtiene el bien solicitado por el cliente, sediendo su empleó a través del periodo determinado. Por lo tanto, el cliente paga un alquiler en modo de cuota por el bien que le esta alquilando la organización arrendadora. Es relevante diferenciar el leasing operativo y financiero, ya que se diferencia por la propiedad del equipo ya que el primero el propietario es el que fábrica el bien inmobiliario y el segundo es propietaria del bien la entidad financiera (Rodríguez , 2011, p.22).

También el crédito Hipotecario, son créditos de largo plazo asignados para la compra de un terreno, vivienda o local comercial, con el objetivo ampliar o expandir la empresa u organización (Lira, 2009, p. 31).

Segunda dimensión. El financiamiento a corto plazo, son créditos obtenidos y solventados en un plazo menor a un año.(Ccaccya, 2015, pp.5).

Además Lira (2009) afirmó, es cada acción directa empleada por organizaciones e individuos naturales para financiamientos que solventaran la escasez del capital laboral, que son costos generados y solventados en corto plazo empleando moneda extranjera o nacional (p.40).

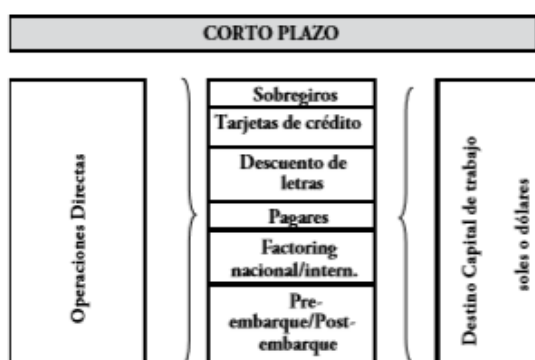


Figura 2. Financiamiento de Corto Plazo
Fuente: Lira B, P. (2009)

Los indicadores de la 2 dimensión. Factoring, es empleado en corto plazo como una herramienta para transformar cada cuenta por cobrar en efectivo, permitiendo solventar cada imprevisto y necesidad que tenga la organización de efectivo, ya que así obtendrá liquidez mediante la transferencia a un tercero diversos créditos a cobrar cada derivado de las actividades comerciales que realiza (Ccaccya, 2015, pp. 4).

Asimismo, el indicador tarjeta de crédito, reconocido como efectivo en plástico, es el crédito otorgado a los individuos naturales y organizaciones para emplearlo en compras o como efectivo durante 30 días. Estas deudas en corto plazo deberan ser subsanadas de 3 maneras: a) Full, cancelando 100%; b) Mínimo, tendrá que costear un porcentaje de la deuda, dividido en 1/12 y pagando esa porción; c) Crédito, implica en costear la deuda mensualmente durante un año (Lira, 2009, p. 42)

Descuento de Letras, son créditos particulares que se emplean en las ventas, para aplicarse la organización individuo que la solicite tiene que vender un crédito, mediante letras para solventar su deuda y el comprador debe aceptarlo. Por otro lado, el efectivo que

se reciba mediante el descuento es relevante para que cada organización o individuo pueda seguir produciendo y solventa los créditos que ha realizado (Lira, 2009, p.43).

Préstamo, son operaciones financieras, formalizadas en un contrato, mediante las entidades financieras podrán disponer al cliente efectivo, el cual sera devuelto en un tiempo determinado y con el interés estipulado (Rodríguez, 2011, p, 15).

Teoría del crecimiento empresarial, se mediante el flujo de desarrollo empresarial que fomenta el logro de objetivos determinados. Esto se puede concretar mediante el aumento de cada ingreso percibido mediante el incremento de ventas o por la demanda de servicios que ofrece la organización, se da también con el aumento de rentabilidad de cada operación realizada por la organización para aminorar los costos de sus actividades (Costa, 2018, pp.4).

Asimismo, es el desarrollo de la organización, reflejado en cada incremento de ventas, volumen de cada activo, innovación y rentabilidad. Cada organización empresarial en medida de su desarrollo, reflejan un crecimiento continuo ya que asigna los objetivos y metas como plan de acción (Guerras y Navas, 2015, p.348).

Primera dimensión. Objetivos, la empresa estable objetivos que les permita ir encaminar a cumplir dichas metas y estar cada vez más cerca a su visión. Así mismo para el logro de objetivo es necesario descubrir un “como”, a este plan de acción se le conoce como estrategias. Es relevante que la organización esté conectada con cada objetivo y complemente como parte de la visión de la empresa (Morillo, 2013, pp.5).

Asimismo, Solano (2018) manifestó, que cada objetivo estratégico es una meta planteada en una organización pudiendo darse en un corto o largo plazo (pp.2).

Indicadores. Misión, esta dirigida a logra un meta en un periodo determinado. Siendo el por qué se realiza las actividades de una organización. Debido a que una buena misión determinara lo que hará y no se realizara en la organización, por ello, el presente o futuro debiera de proveer los enfoques necesarios para dirigir a la organización y colaboradores (Barraza, 2017, pp.7).

La visión, es cada meta que la organización ansia alcanzar a futuro. Cada meta tendrá que ser alcanzable y realista, ya que las propuestas en una visión tienen índoles de inspiración y de motivación (Espinoza, 2012, pp.3).

Además, la dimensión nivel de formalidad de las empresas, es la decisión de la organización para ser formal y conocer cada beneficio que obtiene al pasarse ala legalidad y

la rentabilidad que obtendría, para los empleadores y colaboradores. En el Perú existe 3,5 millones de pequeñas y micros organizaciones pero el 84.7% de ese total esta de manera iformal. Para el colaborador la formalidad es adquirir una remuneración minima y por sobretiempos, laborar ocho horas, descansos semanales y feriados, vacaciones de 15 días, seguro de salud para el y derechohabientes, Aportes a la AFP u ONP y dando la opción para inscribirse en la SPS donde el estado pagará un 50%. Para el empleador la formalidad, no obliga costear la CTS, no esta obligada a costear diversos beneficios requeridos por los colaboradores y podrá aportar a la ONP y AFP y dando opción para inscribirse en la SPS donde el estado pagará un 50% (Álvarez, 2015).

Segunda dimensión, rentabilidad, es un conocimiento aplicado a todo acto económico donde se moviliza cada medio material, humano y/o financiero con la finalidad de obtener cada cierto resultado. Aunque la organización evalua mediante que medios obtiene la rentabilidad obtenida. Por ello, las capacidades para la generación de cada utilidad depende de cada activo disponible en la organización para ejecutar cada operación que necesita (Ccaccya, 2012, pp.2).

Ratios de Rentabilidad, es cada indicador que se emplea para determinar si una organización obtiene ingresos necesarios para solventar cada costo y la capacidad de remunerar a cada dueño o socio. Entre los ratios principales están: el ROA (rentabilidad/inversión), ROE (rentabilidad/patrimonio) y rentabilidad neta/ventas (Ccaccya, 2015, p.7).

Indicador ventas, las actividades que toda empresa u organización ofrece a su mercado meta a través de productos o servicios, el éxito esta asociado a las veces que se realice esta actividad, la eficiencia y rentabilidad obtenida al hacerlo (Thompson, 2016, pp.1).

Activos, es cualquier bien tangible (muebles o inmuebles) o intangible (capital humano) que posee una empresa y del cual se puede obtener un beneficio económico (ganancia) por su uso (Moreno, 2018, pp.3).

Ganancias, son los beneficios adquiridos en cada venta de diversos activos a compasión de lo invertido para adquirirlo, indicando la adquisición de ganancias para el capital, aunque, si la venta genera un ganancia inferior a lo invertido para adquirirlo habrá perdida de capital (Duque, 2017, pp.1)

Tercera dimensión, innovación, es el recorrido hacia una mayor competitividad en el mercado exige cada vez más a las empresas impulsar, identificar e instrumentar cambio en sus procesos y productos o servicios. Estos cambios son de naturaleza muy diferente y pueden concluir en innovaciones tecnológicas, organizativas, comerciales (Cotec, 2010, p.13). Además, son los flujos constantes para efectuar cada cambio en los productos, procedimientos, captación de cada nuevo conocimiento, entre otros. Cada organización tendrá su motivo para invertir en innovación ya que es relevante que realicen cambios para que se desarrolle la organización (Tanaka, 2016, p.26).

Indicadores. Tecnología, son los manejos de conocimientos para desempeñar cada actividad eficientemente. Estando dirigido para concretar cada fin práctico e incluyendo manifestaciones físicas como cada máquina y herramienta, aunque también existe procedimientos y técnicas intelectuales para dar solución a cada problemática y así lograr cada resultado que se espera (Nuñez, 2011, p.157).

Expansión, son formas para crecer empresarialmente basándose en la intensificación para que se realice adecuadamente cada actividad de la organización, en relación a las variantes en el mercado y mejoras de productos (Acosta, 2016, 186).

Conocimiento, es relevante materializar el concepto base a las innovaciones que se generan mediante el empleo del conocimiento, ya sea a través de los colaboradores o adquiriendo mediante terceros. La empresa de contar con una fuente de conocimiento Para el logro de objetivo trazado (Cotec, 2010, p.20).

El problema general planteado para el estudio fue: ¿Cómo influye el financiamiento bancario en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018?. Los específicos: a)¿Cómo el financiamiento de largo plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018?, b)¿Cómo el financiamiento de corto plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018?

El estudio se justificó de manera práctica, sirvió para identificar los factores que intervienen en el financiamiento bancario y como impactan en el crecimiento de los comerciantes de la galería de San Pedro de Ichu; puesto que ahora en la actualidad existen muchos productos financieros en los cuales los pequeños empresarios pueden obtener con facilidad, el detalle está saber si su crecimiento se debe al financiamiento por parte de las entidades bancarias o por parte de su autofinanciamiento. Por tal motivo se debe considerar hacer este estudio ya que se podrá aplicar en otros mercados emergentes.

Justificación teórica, el estudio permitió conocer las diferentes teorías involucradas en el financiamiento bancario y en el crecimiento de los pequeños empresarios (comerciantes). Por lo tanto, solventara problemáticas reales relacionados a la muestra de estudio contribuyendo en el desarrollo socio-económico de nuestro país. A su vez este estudio será beneficioso para los indagadores de la carrera de Ciencia Empresariales.

Justificación metodológica, el estudio aportó a la validación de los diseños no experimentales, explicativos y causales ya que se empleó para validar el objetivo del estudio. Además, el estudio aportara con instrumentos que se podrán emplear en estudios con problemáticas similares y en donde se empleen las variables del estudio.

La hipótesis general del estudio: el financiamiento bancario influye en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018. Hipótesis específicas: a) El Financiamiento de Largo Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018, b) El Financiamiento de Corto Plazo influye en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018.

Se planteó como objetivo general: determinar la influencia del financiamiento bancario en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018. Objetivos específicos: a) Determinar de qué manera el Financiamiento de Largo Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018, b) Determinar de qué manera el Financiamiento de Corto Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018.

II. MÉTODO

2.1 Diseño

No experimental y de corte transversal

Sampieri (1997) mencionó “el estudio no experimental observa los fenómenos dados de manera natural y sin alterarse” (p.116).

2.1.1 Tipo

Aplicada, ya que se aplicara y empleara cada conocimiento adquirido para la aplicar y sistematizar las practicas basadas en el estudio.

El estudio aplicado esta compuesto por cada actividad generada para aplicar o descubrir nuevos conocimientos, generando productos y procesos científicos nuevos utilizables (Cegarra, 2004, p.42).

2.1.2 Nivel

Explicativa Casual.

Sampieri (1997) mencionó, “Son estudios que responden cada causa de eventos sociables y físicos. Centrando su interés en explicar las ocurrencias de un fenómeno y la condición donde se da, o porque se correlación dos o más variables”(p.98).

2.2 operacionalización de las variables

Definición conceptual

De acuerdo a Rodríguez (2011) consitió en obtener capital o fondos empleados para el desarrollo o la creación de proyectos empresariales. Toda organización se creó y desarrollo para complacer demandas de un determinado bien o servicio, por ello, debe utilizar inversiones en capital humano, maquinaria, mercaderías, entre otros. Estas inversiones se podrán llevar a cabo mediante el financiamiento, ya que abastecerá los fondos de la organización para que desarrolle sus actividades generando así renabilidad. Estos recursos se obtienen a través del financiamiento de corto o largo plazo (p.11).

Tabla 1. *Matriz de operación*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS DE INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO BANCARIO	Consistió en obtener capital o fondos empleados para el desarrollo o la creación de proyectos empresariales. Toda organización se creó y desarrollo para complacer demandas de un determinado bien o servicio, por ello, debe utilizar inversiones en capital humano, maquinaria, mercaderías, entre otros. Estas inversiones se podrán llevar a cabo mediante el financiamiento, ya que abastecerá los fondos de la organización para que desarrolle sus actividades generando así renabilidad. Estos recursos se obtienen a través del financiamiento de corto o largo plazo (Rodríguez, 2011, p.11).	La variable de Financiamiento se va evaluar las siguientes dimensiones: financiación interna y financiación externa. Será medido en base al instrumento de investigación	LARGO PLAZO	LEASING	1	La técnica que se utilizó fue la encuesta y el instrumento un cuestionario de tipo Likert	Ordinal
				CREDITO HIPOTECARIO	2		
				PRÉSTAMOS	3,4,5,6,7		
			CORTO PLAZO	TARJETA DE CREDITO	8		
				FACTORING	9		
				DESCUENTO DE LETRAS	10		
				VISIÓN	11		
				MISIÓN	12		
				NIVEL DE FORMALIDAD	13		
				VENTAS	14		
CRECIMIENTO DE LAS PYMES	Es el desarrollo de la organización, reflejado en cada incremento de ventas, volumen de cada activo, innovación y rentabilidad. Cada organización empresarial en medida de su desarrollo, reflejan un crecimiento continuo ya que asigna los objetivos y metas como plan de acción (Guerras y Navas, 2015, p.348).	La variable de Crecimiento se va evaluar las siguientes dimensiones: Objetivos, Rentabilidad e Innovación. Será medido en base al instrumento de investigación	RENTABILIDAD	GANANCIAS	15		
				ACTIVOS	16		
				TECNOLOGÍA	17		
			INNOVACIÓN	EXPASIÓN	18,19		
				CONOCIENTO	20		

Fuente: Desarrollado por el investigador

2.3 Población y muestra

El estudio se realizó en la Galería San Pedro de Ichu del año 2018, en el distrito del Rímac – Caquetá.

2.3.1 Población

Está conformado por 55 comerciantes de la galería de San Pedro de Ichu que se encuentran ubicadas en el distrito del Rímac.

2.3.2 Muestra

Es representativa, siendo 55 tomando a la totalidad de la población como muestra, empleándose el muestreo Censal.

López (1998) describió, aquella porción representativa de un conjunto de elementos(p.123).

Arias, (2006) indicó, son aquellos subconjuntos representativos de total que permitirán analizar a la población del estudio(p. 83).

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos y confiabilidad

2.4.1 Técnica

La encuesta, se empleó para la obtención de información primaria, generar figuras estadísticas y evaluar si la factibilidad del estudio.

Carrasco (2005) refirió, son métodos empleados para indagar y recopilar datos ya que las encuestas son versátiles, utilitarios, objetivos y sencillos que puede emplearse para diversos tipos de individuos (p, 314).

2.4.2 Instrumento

Cuestionario, se elaboró de acuerdo a problemática y variables de estudio.

Fernandez, Hernandez y Baptista (2006) mencionó, son instrumentos básicos para medir, ya que se registran cada dato observable y están representado por cada variable del estudio (p, 276).

2.4.3 Validez

Se dio mediante el juicio de expertos en el área gestión de organizaciones y con experiencia laboral y profesional sobre nuestra problemática y variables, se validó por:

Tabla 2. Validación de Encuesta

Grado	Apellidos y Nombres	Resultado
Dr.	ARCE ÁLVAREZ, EDWIN.	Si Cumple
Dr.	COSTILLA CASTILLO, PEDRO.	Si Cumple
Dr.	DÁVILA ARENAZA, VICTOR.	Si Cumple

Fuente: Elaboración propia.

2.4.4 Confiabilidad

La fiabilidad se obtuvo mediante cada nivel de fiabilidad descrito por George y Mallery(2003) describió, mientras el grado sea mayor a 0,1 da confiabilidad el instrumento y el nivel de fiabilidad aumenta cuanto más se acerca al 1.

Tabla 3. *Procesamiento del Alfa de Cronbach*

		N	%
Casos	Válido	55	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	55	100,0

Tabla 4. *Estadística de Fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,817	20

Interpretación: Se obtuvo a través de 20 ítems, dando un valor de 0,817 equivaliendo al 81.7% de confiabilidad.

2.5 Métodos de análisis de datos

Los datos serán estudiados de manera estadística mediante el programa SPSS, ya que el estudio tuvo un enfoque cuantitativo, por que se cuantificó cada dato obtenido del instrumento, ya que se generara figuras y tablas de acuerdo a cada variable e dimensiones.

2.6 Aspectos éticos

El estudio se realizó de manera veras ya que no se manipulo cada dato obtenido para el beneficio del indagador, ya que se buscó evidenciar cada resultado que se obtuvo por cada objetivo del estudio.

III. RESULTADOS

3.1 Análisis descriptivo

Tabla 5. *Dimensión Largo Plazo*

DIMENSIÓN_FINANCIAMIENTO DE LARGO PLAZO (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	38	69,1	69,1	69,1
	Casi nunca	12	21,8	21,8	90,9
	A veces	2	3,6	3,6	94,5
	Casi siempre	3	5,5	5,5	100,0
	Total	55	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

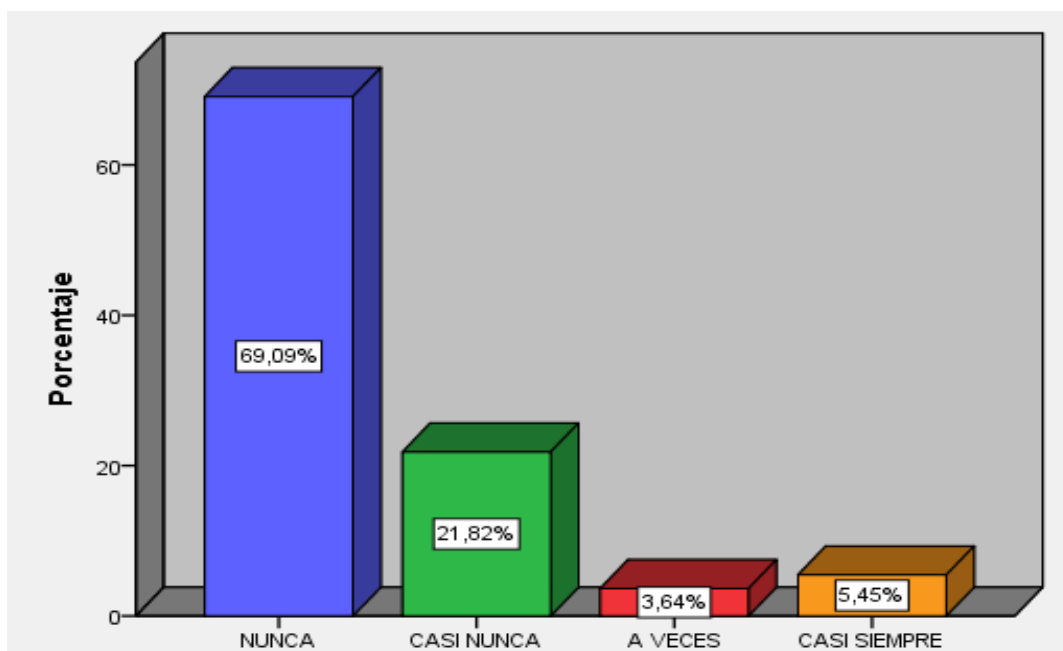


Figura 3. *Dimensión Financiamiento de Largo Plazo*

Interpretación: De acuerdo a los 55 dueños de las microempresas que representan el 100%, observamos que 38 (69.09%) respondieron que “Nunca” solicitaron el financiamiento de largo plazo. Además, se observó que 12 (21.82%) micro empresarios, respondieron “Casi Nunca”, mientras tanto 3 (5.45%) respondieron “Casi Siempre” y 2 (3.64%) respondieron “A veces” utilizan el financiamiento de largo Plazo en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Tabla 6. *Dimensión Financiamiento de Corto PLazo*

DIMENSIÓN FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,8	1,8	1,8
	Casi nunca	16	29,1	29,1	30,9
	A veces	24	43,6	43,6	74,5
	Casi siempre	14	25,5	25,5	100,0
	Total	55	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

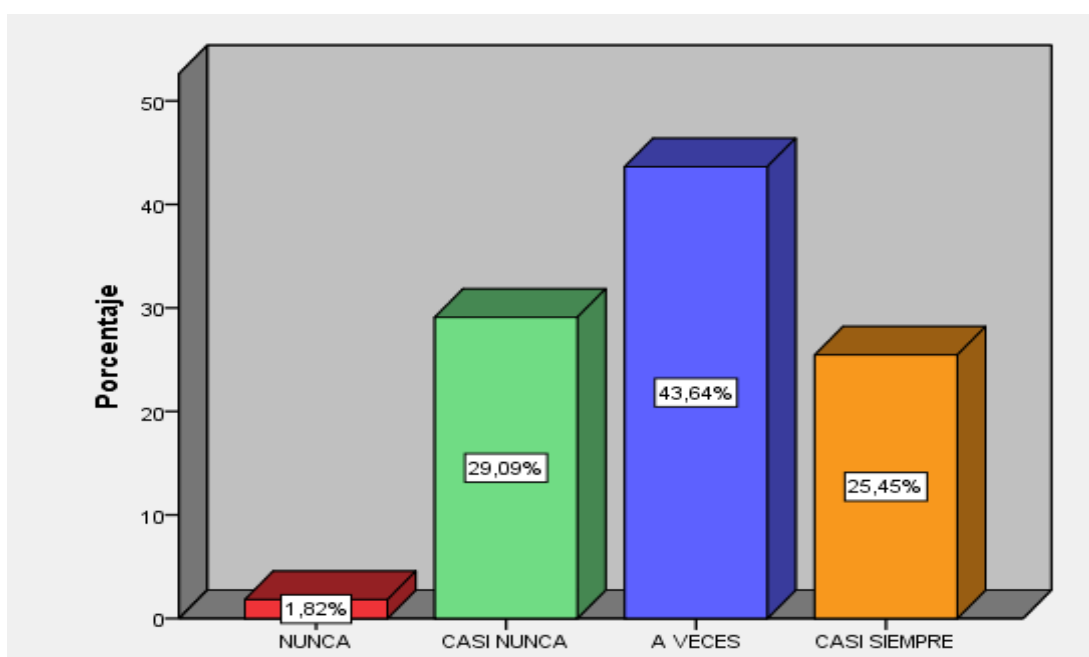


Figura 4. Dimensión Financiamiento de Corto Plazo

Interpretación: De acuerdo a los 55 dueños de las microempresas que representan el 100%, observamos que 24 (43.64%), respondieron que “A veces”. Además, se observó que 16 (29.09%) de los encuestados respondieron “Casi Nunca”, asimismo 14 (25.45%) de los encuestados respondieron “Casi Siempre” y 1 (1.82%) de los encuestados representados un dueño respondieron “Nunca” utilizan el financiamiento de Corto Plazo en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018. optaron por el financiamiento de corto plazo

Tabla 7. *Dimensión Objetivos*

DIMENSIÓN OBJETIVOS (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	7,3	7,3	7,3
	Casi nunca	21	38,2	38,2	45,5
	A veces	14	25,5	25,5	70,9
	Casi siempre	10	18,2	18,2	89,1
	Siempre	6	10,9	10,9	100,0
	Total	55	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

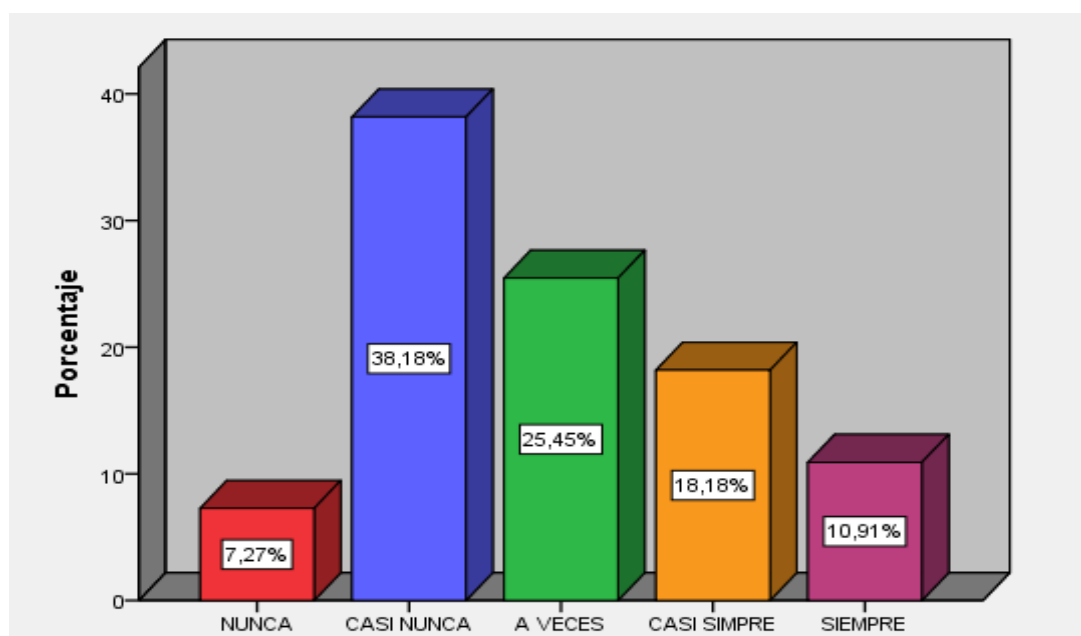


Figura 5, Dimensión Objetivos

Interpretación: : De acuerdo a los 55 dueños de las microempresas que representan el 100%, observamos que 21 (38.18%) respondieron que “Casi Nunca” tienen objetivos de corto y largo plazo. Además, se observó que 14(25.45%) de los encuestados respondieron “A veces”, asimismo 10 (18.18%) de los encuestados respondieron “Casi Siempre”, luego 6 (10.91%) de los encuestados respondieron “Siempre” y finalmente el 7.27% que están representados por 4 personas respondieron “Nunca” establecen objetivos de corto y largo plazo en sus empresas, en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Tabla 8. *Dimensión Rentabilidad*

DIMENSIÓN RENTABILIDAD (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	10,9	10,9	10,9
	Casi nunca	3	5,5	5,5	16,4
	A veces	16	29,1	29,1	45,5
	Casi siempre	7	12,7	12,7	58,2
	Siempre	23	41,8	41,8	100,0
	Total	55	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

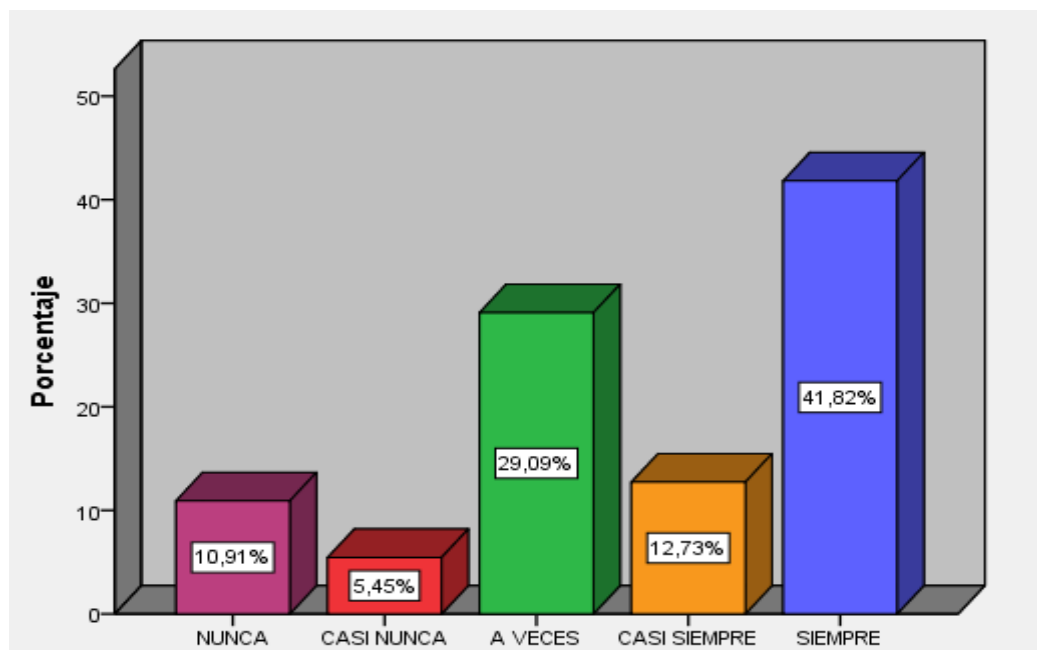


Figura 6. Dimensión Rentabilidad

Interpretación: : De acuerdo a los 55 dueños de las microempresas que representan el 100%, observamos que 23 (41.82%) personas respondieron que “Siempre” obtienen rentabilidad en sus empresas. Además, se observó que 16 (29.09%) de los encuestados respondieron “A veces”, mientras que 10 (10.91%) de los encuestados respondieron “Nunca”, luego 3 (5.45%) de los encuestados respondieron “Casi Nunca” obtienen rentabilidad en sus empresas en base a la financiación externa en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Tabla 9. *Dimensión Innovación*

DIMENSIÓN INNOVACIÓN (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	5,5	5,5	5,5
	Casi nunca	3	5,5	5,5	10,9
	A veces	19	34,5	34,5	45,5
	Casi siempre	17	30,9	30,9	76,4
	Siempre	13	23,6	23,6	100,0
	Total	55	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

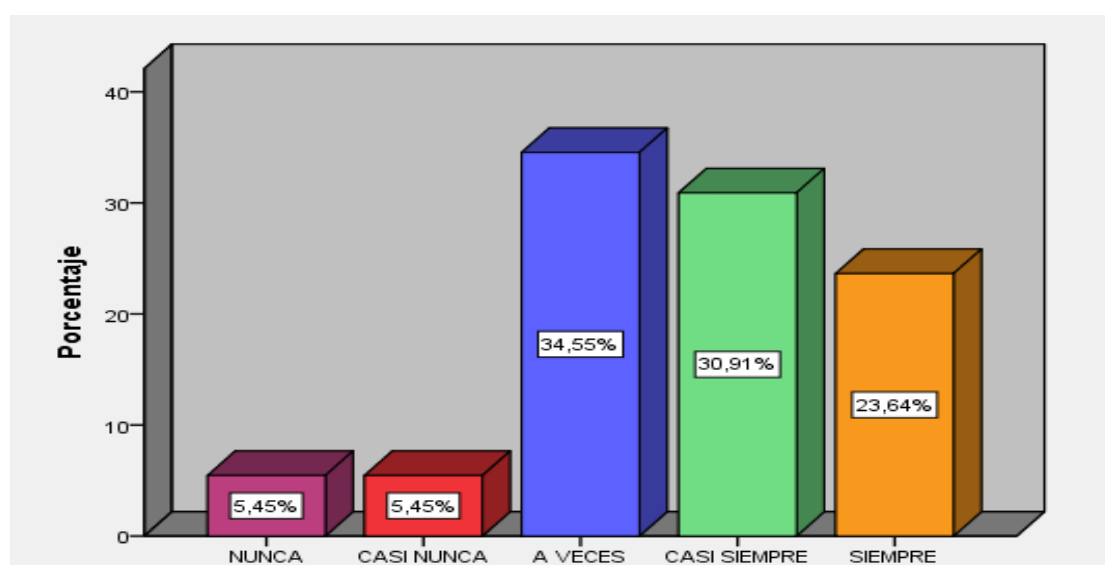


Figura 7. Dimensión Innovación

Interpretación: : De acuerdo a los 55 dueños de las microempresas que representan el 100%, observamos que 19 (34.55%) respondieron que “A veces” obtienen rentabilidad en sus empresas. Además, se observa que 17(30.91%) de los encuestados respondieron “Casi Siempre”, mientras que 13 (23.64%) dueños encuestados respondieron “Siempre”, luego el 3 (5.45%) de los dueños encuestados respondieron “Casi Nunca” y el 5.45% que están representados por 3 personas respondieron que “Nunca” cuentan con innovación en sus empresas en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

3.2 Estadística de contraste de hipótesis

Bernal (2010) afirma que la correlación de Spearman es una técnica no paramétrica libre de distribución probabilística. Manifiesta una correlación posible de efectos y causas que se mediante la comprensión del vínculo natural entre variables (p, 217).

De acuerdo a Hernandez et al. (2010), la correlación positiva se da entre dos o más variables esta se da cuando el coeficiente estadístico de r de Spearman de acerca más al 1 o -1 y se aleja del 0 (p. 238).

3.2.1 Prueba de Hipótesis de Relación por Variables Agrupadas

Hipótesis General

H₀: El financiamiento bancario no influye en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018

H_a: El financiamiento bancario influye en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018

II. Regla de decisión:

Sig. T= 0.05, nivel de aceptación = 95%, Z=1.96

Si, sig. E < Sig. T, se rechaza la **H₀**

Si, sig. E > Sig. T, se acepta la **H_a**

Tabla 10. *Financiación Bancario – Crecimiento de las Pymes*
Correlaciones

			Financiamien to Bancario	Crecimiento de las Pymes
Rho de Spearman	Financiamiento Bancario	Coeficiente de correlación	1,000	,629**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Crecimiento de las Pymes	N	55	55
		Coeficiente de correlación	,629**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	55	55

Fuente: Elaboración propia

Interpretación : De la tabla se determino un $r_s = 0,629$ y un sig. < 0,05, lo que equivale a una correlación media positiva de 62,9%, por ello, se determino la existencia de influencia del

financiamiento bancario en el crecimiento de las pymes de la Galería San Pedro Ichu en el Rímac, 2018.

3.2.2 Prueba de Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

H0: El financiamiento de Largo Plazo no influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Ha: El financiamiento de Largo Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Tabla 11. *Financiamiento de Largo Plazo– Crecimiento de las Pymes*

Correlaciones			Financiación Interna	Crecimiento de las Pymes
Rho de Spearman	Financiamiento de Largo Plazo	Coeficiente de correlación	1,000	,345**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	55	55
	Crecimiento de las Pymes	Coeficiente de correlación	,345**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	55	55

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Interpretación : De la tabla se determino un $r_s = 0,345$ y un $\text{sig.} < 0,05$, lo que equivale a una correlación positiva considerable de 34,5%, por ello, se determino la existencia de influencia del financiamiento a largo plazo en el crecimiento de las pymes de la Galería San Pedro Ichu en el Rímac, 2018.

Hipótesis Específica 2

H0: El Financiamiento de Corto Plazo no influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Ha: El Financiamiento de Corto Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018.

Tabla 12. *Financiamiento de Corto Plazo – Crecimiento de las Pymes*

Correlaciones			Financiación Externa	Crecimiento de las Pymes
Rho de Spearman	Financiamiento de Corto Plazo	Coefficiente de correlación	1,000	,709**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	55	55
	Crecimiento de las Pymes	Coefficiente de correlación	,709**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	55	55

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Interpretación : De la tabla se determino un $r_s = 0,709$ y un $\text{sig.} < 0,05$, lo que equivale a una correlación positiva alta de 70,9%, por ello, se determino la existencia de influencia del financiamiento a corto plazo en el crecimiento de las pymes de la Galería San Pedro Ichu en el Rímac, 2018.

IV. DISCUSIÓN

Discusión por Objetivos

Según resultados, se han corroborado que en la prueba de Spearman con 62.9% de correlación y de igual manera se observó que la sig. <0.05 , y una población de 55 empresarios, por ello, influye significativamente el financiamiento bancario en el Crecimiento de las Pymes de la Galería San Pedro de Ichu.

Es acorde los resultados del estudio y los objetivos planteados con la propuesta de Benancio, Gonzales (2015) cuyo objetivo general es explicar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la micro empresa. Ambos resultados muestran que la variable Financiamiento inciden en el crecimiento y rentabilidad de las empresas, en base a las diferentes fuentes de financiación que existen ya sea interna como externa. Por tanto Castro (2016) determino la incidencia de cada fuente de financiamiento que formenta el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico. Donde nos indicó que una fuentes principal de financiamiento es el préstamo bancario, ya que a través de ello los microempresarios obtenían mayor liquidez en la empresa.

Discusión por Hipótesis

La hipótesis general del estudio es el financiamiento bancario influye en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el Rímac, 2018. Se determino la correlacion según las variables; este estudio es coherente con cada hipótesis del estudio elaborado por Castro (2016), sostuvo en su hipótesis que cada fuente de financiamiento incidió en el desarrollo de Mypes, dicha investigación presenta la conclusión que el 78% de las Mypes optaron por al menos un producto financiero externo y como resulta ayudo a mejorar el rendimiento de la empresa, aportando mayor liquidez y solvencia a la misma. Asi mismo Ixchop D.(2014) cuya hipótesis sostiene que el financiamiento externo incide en un 80% , según cada empresario dedicado a la industria de confección.

Discusión por Metodología

Este presente estudio tiene como investigación metodológica explicativa casual, el tipo aplicada, diseño no experimental y con corte transversal, tiene similitud con Aguilar (2017) quien empleó el tipo de investigación aplicado, diseño no experimental. El empleo de la metodología permitió que logre los resultados favorables para hallar las

fuentes de financiamiento mas resaltantes que existen en el mercado financiero. Asi mismo Cobián (2016) empleo en su estudio, el diseño del estudio no experimental, de corte transversal. dicha metodologia le ayudo a determinar positivamente los efectos de cada crédito financiero en la rentabilidad de una mype industrial.

Discusión por Teoría

El estudio tuvo como variables el financiamiento bancario y el crecimiento de las Pymes, para efecto se utilizó distintos autores de las cuales se resaltan los siguientes:

En la investigación de Cobian (2016) que afirma que las entidades financieras han sido un componente clave para la colocación de financiamiento en base a los diferentes productos financieros que existen según las necesidades del clientes y a las empresarios emergentes que hay actualmente en nuestro país (p.12). En la cual se acepta la teoría plateado por Amadeo (2014), citando a Rodriguez P (2011, p. 86), siendo coherente con la teoría Financimiento bancario menciona muchas veces los fondos propios de una empresa no son suficientes para la utilización de capital de trabajo, ni inclusive para los gastos internos de la misma organización. Ante las diversas situaciones, en cada primera fase de la vida de una organización aparece la problemática del financiamiento debido ser solventado mediante diversos recursos externos financieros.

Como base teorica de la variable Crecimiento de Pymes se utilizó Gonzales (2014), incide que uno de los indicadores del crecimiento empresarial es la rentabilidad y proporciona utilidad o beneficios aportando activos. Paralelamente, la rentabilidad se vincula con cada valor porcentual obtenida de la eficiencia de cada operación e inversión realizada por la organización. Asimismo, Nava (2009), menciono que la rentabilidad se evalua mediante cada indicador financiero empleado en la organización, ya que determinara si la gestión empleó el financiamiento de manera adecuada y eficiente.

Discusión por conclusión

El resultado estadísticos y la prueba de Spearman presentado en la tabla n° 12, muestra que El Financiamiento Bancario influye considerablemente en el Crecimiento de las Pymes de la Galeria de San Pedro de Ichu en el Rimac, 2018. Es coherente con los resultados de la investigación, propuesto por **Cobian (2016)** en su tesis “ El Financiamiento Bancario y su Incidencia en la Rentabilidad de la Microempresa”,

donde demostró ser efectivo el financiamiento bancario, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de las microempresas generando un 15 % más en ganancias. Logrando así satisfacer todas las necesidades de sus clientes y tener mayor competitividad en el mercado. Y de acuerdo con lo planteado en la investigación de Amadeo(2014) en su tesis “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas” donde afirma que el comportamiento de los empresarios se basan en financiamiento solo en entidades bancarias ya que la mayoría de pequeñas y medianas empresas necesitan liquidez para seguir produciendo y abasteciendo a sus principales proveedores. Así mismo Flores (2015) confirmó que dentro de las Pymes no llevan a cabo un proceso de planificación financiera. Este proceso sirve para anticiparse a las acciones que son necesarias realizar y la forma en la que se hará, para conseguir que la empresa obtenga los resultados que se espera en el tiempo establecido. Además, no se empleaban los procedimientos adecuados para que las pymes se planifiquen financieramente. Por ello, el administrador debe planificar cada gestión estructural en una pyme, interrelacionando la visión, políticas, objetivos y visión de esta para fomentar el compromiso de los colaboradores. Aunque los dueños de cada pyme no tenían capacitaciones sobre temas financieros, no encontrando el procedimiento adecuado de planificación financiera para apoyar y dirigir estratégicamente una pyme. Además, no se empleaban los procedimientos adecuados para que las pymes se planifiquen financieramente. Por ello, el administrador debe planificar cada gestión estructural en una pyme, interrelacionando la visión, políticas, objetivos y visión de esta para fomentar el compromiso de los colaboradores. Aunque los dueños de cada pyme no tenían capacitaciones sobre temas financieros, no encontrando el procedimiento adecuado de planificación financiera para apoyar y dirigir estratégicamente una pyme.

V. CONCLUSIONES

Posteriormente según los resultados estadísticos obtenidos en este estudio:

Se define que el financiamiento bancario influye significativamente en un 62.9% en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en Rímac, 2018. Según el resultado de correlación Spearman; eso permitió a la organización obtener una mayor capacidad para desarrollarse, mediante eficientes operaciones, ampliando cada operación y accesibilidad de créditos que se obtendrá en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Se determinó que el Financiamiento de Largo Plazo influye en crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en Rímac, 2018 en un 34.5%, esto se debe ya que algunos de los empresarios solicitaron créditos hipotecarios para la compra de terrenos o locales para sus negocios, adicionalmente solo 2 de los 55 empresarios que hay en la galería Ichu, cuenta con maquinarias en base al financiamiento leasing.

Se ha determinado que el Financiamiento de Corto Plazo influye considerablemente en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu, puesto que el 70.9% de los empresarios trabaja con al menos una entidad bancaria y han solicitado al menos un o más producto financiero; dichas Pymes por lo general solicitan un préstamo principalmente en tiempos festivos (fiestas patrias, navidad, etc) para incrementar el volumen de fabricación y cumplir con los pedidos de sus clientes. Como resultado los encuestados notaron un incremento en sus ganancias y rentabilidad de sus empresa en base al financiamiento solicitado, aportando así mayor solvencia y liquidez para la misma.

VI. RECOMENDACIONES

Según la investigación obtenida, se recomienda lo siguiente:

Se les sugiere a los dueños de las Pymes optar por los productos financieros como el Leasing y Factoring, puesto que la tasa de interés son más bajas a comparación de los demás productos comerciales, adicionalmente pueden obtener beneficios tributarios por los mismos. Esto se debe por falta de interés o por falta de asesoramiento en cuanto a la información que existe por parte de las entidades financieras que otorgan estos beneficios para poder financiarse de otra forma a las que ellos utilizan.

Se aconseja a los empresarios establecer objetivos de corto y largo plazo, a su vez generar un plan de acción en base estrategias internas como externas que conlleve al fortaleciendo de las debilidades de su empresa. Puesto que a los microempresario encuestados no acostumbrar a establecer metas en su empresas ya que viven el día a día según las oportunidades que se presenta.

Se recomienda a las Pymes declarar su ventas más del 50%, puesto que conlleva a la formalización de su empresa. Ya que pueden obtener beneficios no solo tributarios si no también mejorar su gestión, reducir su percepción de riesgo y ser consideradas sujetas de crédito; todo esto para que el financiamiento sea más accesible y de mayor magnitud.

REFERENCIAS

- Amadeo (2014) Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. (Tesis para optar el grado de Magister en Dirección de Negocios).
- Aguilar y Cano (2017) Fuentes de Financiamiento para el Incremento de la Rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo (Tesis para optar el grado académico licencia en contabilidad).
- Álvarez (2015, agosto 11) Perú: conozca los beneficios de formalizar su empresa, Agencia Peruana de Noticias. Recuperado de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-conozca-los-beneficios-de-formalizar-su-empresa>.
- Arbulu J.(2015) PROMPYME “La situación de la Micro y Pequeña empresa en el Perú”, recuperado: <file:///E:/TEORIA%20TESIS/pyme.pdf>
- Barraza, H (2017, mayo 17)Cuál es la diferencia entre Propósito, Misión y Visión. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/294059>
- Benancio y Gonzales (2015) El Financiamiento Bancario y su Incidencia en la Rentabilidad de la Microempresa. caso Ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012 (Tesis para optar el grado académico licencia en Administración).
- Becerra C.(2018, noviembre 21) El Peruano: Las Pymes en el Perú. Recuperado:<https://elperuano.pe/noticia-pymes-emplean-75-de-pea-y-destacan-emprendimientos-67499.aspx>.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. (3ra Ed.). Colombia: Pearson.
- Castro (2016) Incidencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del sector Metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015 (Tesis para optar el grado académico licencia en contabilidad).
- Carrasco, S. (2005). Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar proyecto de investigación. Perú: San Marcos.

- Cobián (2016) Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015. (Tesis para optar el grado académico licencia en Administración, Universidad Cesa Vallejo)
- Ccaccya, D (2015), Fuentes de Financiamiento Empresarial, Actualidad Empresarial N° 339. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9 .
- Ccaccya, D (2015), Analisis de rentabilidad empresarial, Actualidad Empresarial N° 341. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9.
- Cotec (2010). La Innovación en sentido amplio: un modelo empresarial, Madrid, Editorial Graficas Arias Montano SA.
- Costa, M. (2018, abril 05). EAE Business School. Recuperado de <https://www.eaprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento%20empresarial-definici%C3%B3n-y-modalidades>.
- Duque, J. (2017, noviembre 24). Administración Financiera. Recuperado de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-una-ganancia-de-capital>.
- De la Hoz, B. (2008) Revista Ciencias Sociales: Indicadores de Rentabilidad, ISSN: 1315-9518, pp88- 109.
- Espinoza, R (2012, octubre 14) Estrategia y Marketing. Recuperado de <https://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>
- Flores (2015) Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño de Venezuela (Tesis para lograr el grado académico de Magister en Administración de Empresas).
- Farfán (2014) Finanzas I, Primera Edición, Perú, Editorial Imprenta Unión.
- Gonzales (2014) Pymes Mexicanas, Incubadoras del Desarrollo y Crecimiento Económico del México Actual. (Tesis para optar el grado de Magister en Gerencia Empresarial).

- Gonzales (2014) La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá. (Tesis para optar el grado de Magister en Contabilidad y Finanzas).
- Hernández, S y Fernández, C y Baptista, L, (2006). Metodología de la investigación. (4ta ed.). Mexico: Mc Graw-Hill.
- Ixchop D.(2014) Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatengo, Guatemala (Tesis para lograr el grado académico Licenciado en Administración de Empresas).
- Lira B, P. (2009). Finanzas y financiamiento: Las herramientas de gestión que toda empresa pequeña empresa debe conocer. ed. Perú: Proyecto USAID.
- Marzec, E. (2018, junio 22). Finanzas. Recuperado de www.cuidatudinero.com/qu-son-las-utilidades-retenidas-en-contabilidad-10420.html.
- Morillo, A. (2013, octubre 16). El foco estratégico para el logro de los objetivos empresariales. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/el-foco-estrategico-para-el-logro-de-los-objetivos-empresariales/>.
- Moreno, D. (2018, marzo 14). La rentabilidad en las finanzas. Recuperado de <http://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- Rodríguez P. (2011) Productos financieros y alternativas de financiamiento, Perú, editorial AJE Confederación SAC.
- Solano, G. (2018) 5 Claves para que tu Empresa Alcance los Objetivos Estratégicos. Recuperado de <https://elcomercio.pe/especial/zona-ejecutiva/actualidad/5-claves-que-tu-empresa-alcance-objetivos-estrategicos-noticia-1992981>
- Thompson, I (2016, octubre 7). Definición de Venta. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>
- Velecela (2014) Análisis de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes. (Tesis para optar el grado de Magister en Gestión y Dirección de Empresas).

ANEXOS

Anexo 1. Recursos y presupuesto

➤ Humanos

Para la presente investigación, se empleó los siguientes recursos humanos:

- Investigador principal: Martha Camacho R.

➤ Materiales

Para la siguiente investigación, se empleó los siguientes materiales:

- Hoja bond (millar)
- Copias
- Lapiceros
- Lápiz
- Borrador
- Cuaderno de apuntes
- Fólderes manilla
- Memoria USB
- Anillado
- Laptop

➤ Servicios

Para la siguiente investigación, se hará uso de los siguientes servicios:

- Internet (horas)
- Pasaje
- Viáticos
- Impresora y fotocopidora

El presente proyecto de tesis representara un costo de S/. 4275.00 el cual será asumido por el investigador.

Descripción	Cantidad	Precio unt.	Precio total
Materiales de escritorio	1	s/350.00	S/250.00
Impresiones	1	s/200.00	s/200.00
Anillado /empastado	1	S/70.00	S/70.00
Memoria USB	1	S/25.00	S/25.00
Internet	1	s/280.00	S/160.00
Lap top	1	S/1700.0	S/1500.00
Pasajes -movilidad	1	s/370.00	S/370.00
Carpeta Grado de Bachiller	1	S/1200.00	S/1200.00
Asesoramiento	1	s/500.00	s/500.00
		TOTAL	S/4275.00

Anexo 2. Matriz de operacionalización de las variables

“EL FINANCIAMIENTO BANCARIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN LAS GALERÍAS SAN PEDRO DE ICHU RÍMAC, 2018”						
Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Método	Población y muestra
General ¿Cómo influye el financiamiento bancario en el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018?	General Determinar la influencia del financiamiento bancario en el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018.	General El financiamiento bancario influye en el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018.	VARIABLE 1: Financiamiento Bancario	Financiamiento de Largo Plazo	La investigación es hipotético - deductivo	Población: Los microempresarios de la Galería de Ichu del Rímac. Total, de 55 Muestra: 55 personas
				Financiamiento de Corto Plazo	ENFOQUE Cuantitativo	
Específicos a) ¿Cómo el financiamiento de largo plazo influye el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018? b) ¿Cómo el financiamiento de corto plazo influye el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018?	Específicos A) Determinar de qué manera el financiamiento de largo plazo influye el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018. B) Determinar de qué manera el financiamiento de corto plazo influye el crecimiento de las pymes en la galería san pedro de ichu en el rímac, 2018.	Específicos A) El financiamiento de largo plazo influye el crecimiento de las pymes. B) El financiamiento de corto plazo influye en el crecimiento de las pymes.	VARIABLE 2: Crecimiento de las Pymes	Objetivos	TIPO	TÉCNICAS Encuesta con escala tipo Likert
					Aplicada	
					NIVEL Explicativa Casual	
				Rentabilidad	DISEÑO No experimental y de corte transversal	INSTRUMENTOS Cuestionario de 20 ítems
				Innovación		

Anexo 3. Instrumento del estudio

EL FINANCIAMIENTO BANCARIO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA PYMES EN LA GALERÍA SAN PEDRO DE ICHU

OBJETIVO Determinar la influencia del financiamiento bancario en el crecimiento económico de la Pymes en la Galería San Pedro de Ichu en el distrito del Rímac, año 2018.

INSTRUCCIONES: Marque con una **X** la alternativa que usted considera valida de acuerdo al ítem en los casilleros siguientes:

	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
	1	2	3	4	5
ÍTEM	PREGUNTA				
	1	2	3	4	5
1	¿Usted alguna vez ha solicitado un préstamo bancario para la utilización de capital de trabajo?				
2	¿ Con que frecuencia solicita usted un préstamo bancario ?				
3	¿Solicita usted un financiamiento bancario solo por campaña (navideñas, fiestas patrias, etc.)?				
4	¿Usted Tiene conocimiento acerca de las diferentes tasas que ofrecen las entidades bancarias?				
5	¿Considera que el préstamo que recibió ha sido favorable para su empresa?				
6	¿Usted creé que financiamiento factoring pueda generar mayor liquidez a su negocio?				
7	¿Con que frecuencia utiliza la tarjeta de crédito ?				
8	¿Alguna vez ha solicitado financiamiento Leasing en el banco?				
9	¿Alguna vez ha solicitado un crédito hipotecario?				
10	¿Con que frecuencia utiliza descuento de letras como financiamiento?				
11	¿Usted tiene Objetivos a corto plazo para su empresa ?				
12	¿Usted tiene Objetivos a largo plazo para su empresa ?				
13	¿Usted declara a la SUNAT más del 50% de sus ventas?				
14	¿Considera usted que el nivel de ventas de su empresa ha aumentado a comparación de otros años, en base a un financiamiento bancario?				
15	¿Cree Ud. que el crecimiento de su negocio se ha visto influenciado por el financiamiento?				
16	¿Considera usted que habido un incremento en sus ganancias luego de acceder a un financiamiento bancario?				
17	¿Usted lleva el control de todas las ganancias y pérdidas de su empresa?				
18	¿Cuenta con alguna maquinaria en su empresa?				
19	¿Usted tiene como objetivos abrir otro local?				
20	¿Usted cuenta con el conocimiento necesarios para la optimización de los productos financieros?				

Anexo 4. Análisis de estado de ganancias y pérdidas

MEC distribuciones EIRL ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Al 31 de Diciembre del 2016 y 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
	Totales		Totales		VARIACIÓN	%
	2016	%	2017	%		
VENTAS NETAS (ingresos Operacionales)	255,000		356,000		101,000	40%
(+) TOTAL INGRESOS	255,000	100%	356,000	100%	101,000	40%
(-) INVENTARIO INICIAL	30,000	12%	18,000	5%	-12,000	-40%
(-) COMPRAS (ó COSTO DE PRODUCCIÓN)	20,000	8%	15,000	4%	-5,000	-25%
(+) INVENTARIO FINAL	18,000	7%	28,000	8%	10,000	56%
		0%		0%		
(-) COSTO DE VENTAS (Operacionales)	68,000	27%	61,000	17%	-7,000	-10%
		0%		0%		
UTILIDAD BRUTA	187,000	73%	295,000	83%	108,000	58%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	30,000	11%	42,850	12%	12,850	43%
(-) GASTOS DE VENTAS	6,000	2%	10,000	3%	4,000	67%
	0	0%	0	0%		
	0	0%	0	0%		
	0	0%	0	0%		
UTILIDAD OPERATIVA	151,000	59%	242,150	68%	91,150	60%
(-) GASTOS FINANCIEROS	0		28,000	8%	28,000	
(-) DEPRECIACIÓN	20,000	8%	11,500	3%	-8,500	-43%
(+) OTROS INGRESOS	0	0%	0	0%		
(-) OTROS EGRESOS (Gastos Diversos)	0	0%	0	0%		
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0%	0	0%		
Utilidad (o Pérdida) Neta Antes de IR	131,000	51%	202,650	57%	71,650	55%
(-) Impuesto a la Renta (30%)	39,300	15%	60,795	17%	21,495	55%
UTILIDAD (o pérdida) NETA	91,700	36%	141,855	40%	50,155	55%

Anexo 5. Balance general

MEC distribuciones EIRL

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre del 2016 y 2017

	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL			ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
ACTIVO	Totales		Totales		Variación	%	PASIVO Y PATRIMONIO	Totales		Totales		Variación	%
	2016	%	2017	%				2016	%	2017	%		
ACTIVO CORRIENTE							PASIVO CORRIENTE						
Caja/Bancos	45,000	28%	80,000	35%	35000	78%	Sobregiros Bancarios			20000	9%	20000	
Inversiones Financieras							Proveedores (Ctas x Pagar Comerciales)	4000	3%	12000	5%	8000	200%
Cientes (Cuentas por Cobrar Comerciales) (neto)	25,000	16%	30,000	13%	5000	20%	Cuentas por Pagar a partes relacionadas	16500	10%	35000	15%	18500	112%
Cuentas por Cobrar a partes relacionadas	10,000	6%			-10000	-100%	Tributos por Pagar	8000	5%	12000	5%	4000	50%
Otras Cuentas por Cobrar	5,000	3%			-5000	-100%	Remuneraciones por pagar						
Existencias (Mercaderías)(Productos Terminados)	20,000	13%	28,000	12%	8000	40%	Ctas. por pagar diversas	4000	3%	5000	2%	1000	25%
Gastos Diferidos							Otras Cuentas por Pagar	5000	3%	5000	2%		
Suministros Diversos													
Crédito Fiscal													
Materias Primas	10,000	6%	10,000	4%									
Gastos Pagados por Anticipado													
Otros Activos	5,000	3%	15,000	7%	10000	200%							
TOT ACTIVO CORRIENTE	120,000	75%	163,000	71%	43000	36%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	37500	23%	89000	39%	51500	137%
ACTIVO NO CORRIENTE							PASIVO NO CORRIENTE						
Otras Cuentas por Cobrar			12,000	5%	12000		Deudas a Largo Plazo			35000	15%	35000	
Inmuebles Maquinaria y Equipos (neto)	30,000	19%	38,000	17%	8000	27%	Beneficios Sociales	20000	13%	30000	13%	10000	50%
(-) Depreciacion y Amort. Acumul	10,000	6%	15,000	7%	5000	50%	Ganancias Diferidas						
Activos Intangibles (neto)							Compensación por Tiempo de Servicio (CTS)	5800	4%	14400	6%	8600	148%
Otros Activos													
TOT ACTIVO NO CORRIEN	40,000	25%	65,000	29%	25000	63%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	25800	16%	79400	35%	53600	208%
							PATRIMONIO						
							Capital Social	25000	16%	25000	11%		
							Capital adicional	10200	6%	7600	3%	-2600	-25%
							Resultados Acumulados	61500	38%	27000	12%	-34500	-56%
							Resultados del Periodo						
							Reservas Legales						
							TOTAL PATRIMONIO	96700	60%	59600	26%	-37100	-38%
TOTAL ACTIVO	160,000	100%	228,000	100%	68000	43%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	160000	100%	228000	100%	68000	43%

Anexo 6. Base de datos en SPSS

SPSS TESIS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 34 de 34 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	
1	1	1	5	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	5	
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	
3	1	1	5	4	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	5	
4	1	1	5	4	1	1	1	3	1	3	1	1	1	1	5	
5	1	1	5	5	1	1	1	1	5	1	1	2	1	1	5	
6	1	1	5	4	1	5	1	3	1	3	1	1	5	2	5	
7	1	1	1	1	1	1	4	3	1	3	1	2	5	2	1	
8	1	3	5	1	1	1	1	5	5	1	1	2	1	3	1	
9	1	1	5	5	1	5	1	1	5	1	1	2	1	1	1	
10	1	1	1	1	1	5	1	3	1	3	1	1	3	1	1	
11	1	1	5	4	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	5	
12	1	1	5	4	1	5	1	1	1	1	1	1	2	1	5	
13	1	1	5	4	1	5	1	1	1	1	1	1	2	1	5	
14	1	1	4	5	1	4	5	1	1	1	1	1	1	1	5	
15	1	1	1	1	1	1	1	5	5	1	5	3	1	1	2	
16	1	1	5	4	1	5	1	3	1	1	1	1	4	2	1	
17	1	1	5	4	1	5	1	1	1	1	1	1	5	1	5	
18	1	1	1	1	1	1	4	3	1	1	1	3	2	1	1	
19	1	1	5	4	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	5	
20	1	1	4	5	1	5	5	1	1	1	1	3	1	1	5	
21	5	1	5	4	1	1	5	3	1	5	1	1	2	2	5	
22	1	1	5	4	1	5	1	3	1	1	1	1	4	2	5	
23	1	1	5	2	1	5	5	5	1	5	1	2	1	1	5	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Pro Contactos listo Unicode:ON

19:40 24/11/2018

SPSS TESIS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Numérico	8	0	¿Alguna vez ha...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	Numérico	8	0	¿Con que frec...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	Numérico	8	0	¿Usted alguna ...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	Numérico	8	0	¿Solicita usted ...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Numérico	8	0	¿Usted tiene c...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Numérico	8	0	¿Considera que...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Numérico	8	0	¿Usted creé qu...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Numérico	8	0	¿Con que frec...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Numérico	8	0	¿Alguna vez ha...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Numérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Numérico	8	0	¿Usted tiene c...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Numérico	8	0	¿Usted tiene O...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Numérico	8	0	¿Usted tiene O...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Numérico	8	0	¿Usted declara...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Numérico	8	0	¿Usted lleva el ...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Numérico	8	0	¿Cuenta con al...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Numérico	8	0	¿Usted tiene c...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Numérico	8	0	¿Tiene conoci...	{1, NUNCA}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	DIMENSIO...	Numérico	8	0		Ninguno	Ninguno	30	Derecha	Escala	Entrada
22	DIMENSIO...	Numérico	5	0	DIMENSIONFI...	{1, NUNCA}...	Ninguno	32	Derecha	Ordinal	Entrada
23	DIMENSIO...	Numérico	8	0		Ninguno	Ninguno	30	Derecha	Escala	Entrada
24	DIMENSIO...	Numérico	5	0	DIMENSIONFI...	{1, NUNCA}...	Ninguno	32	Derecha	Ordinal	Entrada
25	DIMENSIO...	Numérico	8	0		Ninguno	Ninguno	30	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

19:38 24/11/2018